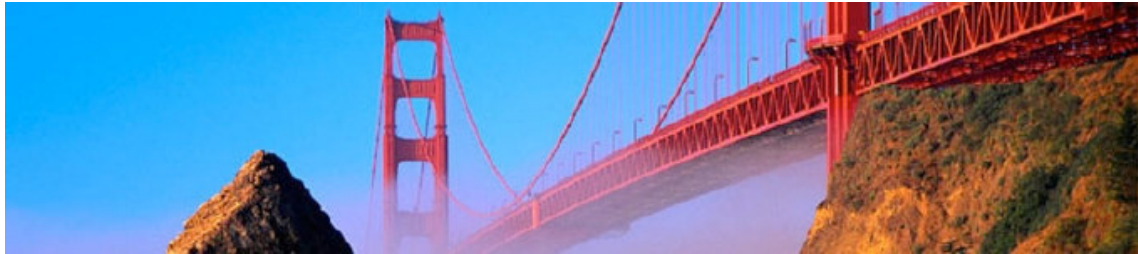


«Ob einer seinen Weg kennt, verrät sein Gang. Ob einer sein Ziel ist, seine Ausstrahlung.» Reinhold Messner



Coachingsituationen

In unserem Leben begegnen wir – unabhängig von Beruf, sozialer Herkunft, wirtschaftlicher Kraft, persönlicher Kompetenz oder Stellung im Unternehmen - von Zeit zu Zeit herausfordernden Situationen, die wir aus eigener Kraft nicht zu meistern vermögen oder an denen wir gar scheitern. Oft ist es gerade die Nähe zum Problem, die uns den klaren Blick für naheliegende, kreative Lösungen versperrt. Wenn die bisherigen Strategien für die Bewältigung der anstehenden Herausforderungen nicht genügen und im Gespräch mit nahestehenden Personen die erwünschte Klärung und Lösung nicht entsteht, dann ist es Zeit für eine professionelle Aussensicht und Prozessbegleitung. Zeit also, für ein Coaching.

Coachingfokus

Wir arbeiten konsequent ziel-, lösungs- und ressourcenorientiert. Das heisst, die vom Coachee selbst oder seinem relevanten Umfeld wahrgenommenen Defizite interessieren uns eher am Rande; als interessanter Ausgangspunkt, aber nicht als zu vertiefende Analyse. Denn die Analyse der Probleme und Schwächen sind – so unsere These - kaum ein Ansatz, die gewünschten Stärken zu entwickeln.

Viel mehr interessieren wir uns für die angestrebten Entwicklungs- und Positionierungsziele sowie die beruflichen Karriereziele. Wir interessieren uns für die verhaltensbezogenen Kompetenzen, die es braucht, um diese Ziele zu verwirklichen. Und für den Weg, wie diese Kompetenzen am besten entstehen könnten.

Im Coaching können wir als Coach nichts dazufügen – und nichts wegnehmen. Aber wir unterstützen wirksam, den Fokus zu schärfen, die Entwicklungsrichtung zu lenken, ungenutzte Ressourcen zu aktivieren, einschränkende Sichtweisen zu erweitern und störende Verhalten abzulegen. Über professionelle Reflexion sorgen wir für tragfähige und nachhaltige Lösungen.

Zielgruppen

Wir coachen in erster Linie Führungskräfte und Unternehmer, also Menschen, in anspruchsvollen Positionen. Sie sind schon erfolgreich und wollen diesen Erfolg sichern und vermehren. Doch fehlt aufgrund ihrer Position häufig der natürliche „Widerstand“ des Umfelds, der zum Innehalten und zur Reflexion einlädt. Und damit für balancierte Lösungen wie auch für die permanente eigene Entwicklung sorgt. Oft ist es auch die Vertraulichkeit von Informationen, welche die Möglichkeiten limitieren, sich auszutauschen.

In diesem Umfeld wollen wir (be-) wirken. Denn die persönliche Balance, der scharfe Fokus und die Selbstwirksamkeit der Führungskraft sind der Hebel für die Performance der Mitarbeitenden– und damit die des Unternehmens.

Leitsätze

In unseren systemischen Coachings orientieren wir uns an den nachfolgenden Grundsätzen, welche sich in jahrelanger Erfahrung geprägt und bewährt haben. Sie sind der Handlungsrahmen für unsere Leistung:

- > Alle Ressourcen, um ein Problem zu lösen oder ein Ziel zu erreichen sind immer im System.
- > Die Probleme lassen sich jedoch nicht mit demselben Denken lösen, mit welchem sie geschaffen wurden.
- > Jedes System entwickelt sich immer in die Richtung, in welche die Aufmerksamkeit gelenkt wird.
- > Das System weiss immer alles und aktiviert automatisch alle Themen, die zu seiner Entwicklung zu bearbeiten sind.
- > Die Lösung liegt beim Klienten, nicht beim Coach; gerade weil der Coach kein Berater ist und die Lösungen beim Klienten entstehen, kann er den Lösungsprozess besonders wirksam unterstützen.

Methodik

An den obenstehenden Leitsätzen muss sich auch unsere Coachingmethodik messen. Wir arbeiten mit systemisch-konstruktivistischen, lösungsorientierten Kurzzeitberatungsansätzen, systemischen Strukturaufstellungen sowie Ansätzen aus dem Neuro-Linguistischen Programmieren. In unserer Arbeit nutzen wir die jeweils neuesten Erkenntnisse der Neurobiologie und der systemisch-konstruktivistischen Forschung.

Vor allem aber nutzen wir unsere langjährige eigene Managementexpertise, unsere Erfahrung aus Hunderten von Coachings - und eine angemessene Portion Pragmatismus und Humor.

Vorgehen

Coachingelemente	Beteiligte	Outcome	Aufwand
Coachingziele und Vorgehen herausarbeiten, abstimmen und vereinbaren	Coachee Coach Allenfalls Auftraggeber	<ul style="list-style-type: none"> > Messbare Coachingziele > Messbare Erfolgsindikatoren > Coaching-Kontrakt > Roadmap & Termine 	0.5 Tage Das ist für Sie kostenlos; es ist unsere Investition in den gemeinsamen Erfolg
Mit dem Ende im Kopf beginnen; klären, was sein soll	Coachee und Coach; auf Wunsch Einzelarbeit	<ul style="list-style-type: none"> > Persönliche Mission > Persönliche Vision 	0.5 - 1.0 Tage
Klären der Rollen und Positionierungsziele mit den Erfolgsfaktoren und Lernfeldern	Coachee und Coach; auf Wunsch Einzelarbeit	<ul style="list-style-type: none"> > Map > Kompetenzenportfolio 	0.5 – 1.0 Tage
Abstimmen der Rollen, Positionierungsziele und der Lernfelder sowie dem Entwicklungsplan mit dem Auftraggeber	Coachee Coach Allenfalls Auftraggeber	<ul style="list-style-type: none"> > Abgestimmtes Map und Entwicklungsplan 	1.0 – 2.0 Tage
Erfolgsstrategien heraus-schälen, modellieren und nutzbar machen	Coach und Coachee	<ul style="list-style-type: none"> > Set persönlicher Erfolgsstrategien 	1.0 – 2.0 Tage
Transformation einschränkender Lern- und Lebenserfahrungen	Coach und Coachee	<ul style="list-style-type: none"> > Tools für persönliches Erfolgsmanagement 	0.5 – 1.0 Tage
Persönliches Energie- und Ressourcenmanagement	Coach und Coachee	<ul style="list-style-type: none"> > Tools und Planung für persönliches Ressourcenmanagement 	0.5 – 1.0 Tage
Situativ- Coaching in Praxisfeldern, telefonisch oder vor Ort	Coach und Coachee mit Team oder anderen Beteiligten	<ul style="list-style-type: none"> > Feedback und Feed-forward in den Aufmerksamkeitsbereichen 	Nach Absprache
Erfolge messen und Nachhaltigkeit sichern	Coach und Coachee	<ul style="list-style-type: none"> > Übersicht über Zielerreichung > Transferplanung 	0.5 Tage
Follow-ups nach 3 , 6, 9 und 12 Monaten mit Nachbetreuung und Erfolgsmessung	Coach und Coachee	<ul style="list-style-type: none"> > Weitere praxisrelevante Tools und Strategien für den Führungsalltag 	Je 0.25 –0.5 Tage

Nutzen

1. Sie steigern Ihren Erfolg, weil Sie wissen, warum Sie erfolgreich sind - und können ganz bewusst auf Ihre Erfolgsstrategien zurückgreifen.
2. Sie erhöhen Ihr Energieniveau, nutzen und kultivieren die verfügbaren Energien, so dass Ihnen diese im entscheidenden Moment zur Verfügung stehen.
3. Sie erhöhen Ihren Fokus und richten Ihre Aktivitäten sowie Ihre Mitarbeiter auf attraktive Ziele aus, die Sie schneller und besser erreichen.
4. Sie steigern Ihre Ruhe und Ihre Gelassenheit und schöpfen daraus Ihre Kraft für aussergewöhnliche Leistungen.
5. Sie optimieren Ihre Selbstbewusstheit und die Fähigkeit zur Eigenreflexion und verbessern damit die Wertschätzung und die Wirkung Ihrer Führungsarbeit.
6. Sie lernen, wie Sie selber „ticken“, können sich bei Ihrem Denken zuschauen und Ihr Denken bewusst lenken.
7. Sie erhöhen Ihre soziale Kompetenz sowie die Interaktionskompetenz und verstehen, wie Sie die Potentiale Ihrer Mitarbeitenden aktivieren und für den gemeinsamen Erfolg nutzen.
8. Sie erhalten wirksame Tools, die Ihnen in Ihrem Führungsalltag eine wertvolle Hilfe sind.

Spezielle Erfahrungen

- > Eigene, langjährige Arbeit im Middle- und Topmanagement mit extensiver Erfahrung in innovativen Grossprojekten.
- > Erfahrung im Aufbau von mehr als 20 Firmen und beim Coaching von mehreren Start-ups.
- > Durchführung und Begleitung von Changemanagementprozessen und Turnaroundprozessen.
- > Mehrjährige Erfahrung in den Feldern Automotive und Zulieferindustrie, Maschinenindustrie sowie Versicherungen und Spitäler.

«Erfolgreich ist auf Dauer nur der, der weiss, weshalb er erfolgreich ist.»

Pater Rupert Lay